

APTS

Associação Paulista dos Técnicos de Seguro

notícias



Ano XXXI - Nº 134 | 2019 |

OS RISCOS DE BARRAGENS

**MARIANA, BRUMADINHO
E AGORA O QUATI**

**Evento discute como reduzir os riscos do
rompimento de barragens e a adequação do
seguro como meio de proteção financeira**

**Economia comportamental
explica a decisão de consumir**

**Estudo do CNJ levanta perfil
da judicialização da saúde**

**Por que as entidades de
seguros precisam se unir?**



8 CAPA

Alguns acidentes com barragens poderiam ser evitados se a confiabilidade fosse aplicada. Por outro lado, o seguro de Responsabilidade Civil Geral não é suficiente para garantir os riscos de barragens. Estas foram algumas das conclusões do seminário promovido pela APTS, ABGR e ENS.

5 EM FOCO

Evaldir Barboza de Paula defende a união das entidades de seguros



6 ENTREVISTA

O professor Bruno Oliva explica como a economia comportamental pode ajudar a entender as decisões de consumo

15 ESPECIAL

Professor de economia da FGV, Alberto Ajzentel, analisa o vínculo entre seguro e economia



17 DESTAQUE

Insurtechs terão regras mais flexíveis para poderem se desenvolver

18 DESTAQUES

- Judicialização na saúde aumentou 130% entre 2008 e 2017, segundo CNJ
- Riscos no transporte de produtos químicos é discutido pelo CIST



23 CORRETOR EM DESTAQUE

Responsável pelo sucesso da Infocar e da ForRISK, Umile Ritacco não rejeita desafios profissionais



As barragens nos preocupam

A poucos dias do fechamento desta edição da revista, a notícia do rompimento de mais uma barragem, desta feita de armazenagem de água, no Nordeste da Bahia, nos trouxe a certeza de que a segurança desse tipo de empreendimento é uma questão preocupante. Por que tantas barragens têm se rompido em curto espaço de tempo? Haveria descaso, falta de gestão de riscos?

Não por acaso, o tema barragens foi alvo de discussões em um seminário promovido pela APTS em parceria com a ABGR e ENS. Diante das seríssimas consequências do rompimento de barragens, as três entidades se mobilizaram para trazer um dos maiores especialistas em confiabilidade, o engenheiro Marcos Moura, e o maior especialista do país em seguro de Responsabilidade Civil e seguro ambiental, Walter Polido. Como intermediador do debate, o mais experiente corretor de seguros especializado em gestão de riscos, Paulo Leão de Moura Jr.

Para uma plateia lotada, os especialistas explicaram como é possível reduzir o risco de acidentes em barragens e como o seguro deveria ser aprimorado para fazer frente a esse risco. O evento trouxe uma visão que ainda falta ao seguro, que é a gestão da confiabilidade. Por outro lado, expôs o quanto o seguro de RC precisa evoluir. Acreditamos que foi uma importante contribuição do mercado de seguros para encontrar caminhos para a solução de uma questão que muito preocupa os brasileiros.

Boa Leitura!

Octavio Milliet
Presidente



ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Octavio J. Milliet
Secretário: Luiz Maoto Sakamoto
Tesoureiro: Evaldir Barboza de Paula

Conselho Administrativo

Efetivos: Alexandre Del Fiori, Hélio Opiari Junior e José Luis Schneedorf Ferreira da Silva
Suplentes: Cesar Bertacini, Adevaldo Calegari e Alexandre Milanese Camillo

APTS
notícias

Órgão oficial da ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO

Redação e Publicidade: Largo do Paissandu, 72 - 17º andar - Conj. 1704, São Paulo - SP - CEP 01034-901 - www.apts.org.br
e-mail: apts@apts.org.br

Edição e Assessoria de Comunicação:
Prisma Comunicação Integrada
Jornalista Responsável: Márcia Alves
(Mtb 20.338) madlis@uol.com.br
Design gráfico: Anilton Rodrigues Marques



O presidente da APTS, Octavio Milliet, participou de mais um Fórum com as Entidades do Mercado de Seguros, promovido pelo Sincor-SP, no dia 11 de julho. De acordo com o Sincor-SP, a pauta do evento tratou das tendências e desafios da corretagem, que necessitam de apoio e interlocução dos representantes da categoria.



Milliet esteve presente no workshop “Riscos Cibernéticos – A Lei Geral de Proteção de Dados e os Impactos nos Diversos Produtos”, promovido pela Federação Nacional dos Seguros Gerais (FenSeg), dia 18 de junho, em São Paulo.



O diretor da APTS, Jose Luis S. Ferreira da Silva, marcou presença na segunda edição do CQOS Insurtech & Inovação, realizado nos dias 12 e 13 de junho, em São Paulo. Com a participação de palestrantes internacionais e nacionais, o evento de inovação discutiu as transformações no seguro provocadas pelas novas tecnologias.



O presidente da APTS marcou presença na cerimônia de posse dos conselhos, presidentes e diretorias da CNseg e Federações (FenaCap, FenSeg, FenaPrevi e FenaSaúde) para o triênio 2019/2022, realizada no dia 9 de maio, no Buffet Torres, em São Paulo. Na ocasião, o presidente eleito da CNseg, Marcio Coriolano, e os presidentes das federações apresentaram a agenda estratégica e as novas diretrizes para o triênio.



Milliet participou do almoço promovido pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), dia 7 de maio, no Circolo Italiano, com a presença de executivos da Allianz Seguros. Na ocasião, o diretor Comercial, Eduardo Grillo, e sua equipe apresentaram novos produtos e ações para estreitar o relacionamento com os corretores de seguros.



Entidades de seguros devem se unir

Evaldir Barboza de Paula defende esta união como forma de alcançar objetivos comuns para o bem de todas

Por Sueli Santos
Foto: arquivo

Juntos somos mais fortes. É com esse pensamento que o mentor do Clube dos Corretores de Seguros São Paulo (CCS-SP), Evaldir Barboza de Paula, e também diretor da APTS, defende a união das entidades do setor de seguros. Para ele, esta união é natural e seria uma oportunidade de mostrar poder de mobilização. “Existe convergência em situações consensuais e pontuais, uma vez que temos em nossos quadros associados comuns”, diz.

O mercado de seguros tem diversas entidades. São Paulo, pela representatividade do mercado e pela quantidade de corretores de seguros, tem o maior número. As entidades do setor de seguros têm bom relacionamento e entrosamento. Diferentemente do que possa parecer, o mentor do CCS-SP diz que as parcerias são ocasionais. “O que ocorre em regra é nos eventos, as associações coirmãs terem assento na mesa principal a pedido do presidente ou mentor da entidade e há a reciprocidade”, diz ele.

Cada entidade tem objetivos distintos e seu próprio campo de atuação, mas Evaldir Barboza sugere, por exemplo, a união dessas agremiações em torno de um evento a cada dois anos. “No ano seguinte ao Conec, no primeiro semestre do ano para não conflitar com o congresso nacional da Fenacor, porque muitos associados não participam deste evento em virtude dos custos de deslocamento para fora do estado”, sugere.

Evaldir diz que é comum ouvir dos seguradores que existem muitas associações e que alguns assuntos são tra-

tados repetidamente e para as mesmas pessoas, já que muitos corretores são associados de mais de uma entidade. “Por isso, precisamos repensar este modelo”, defende o mentor do CCS-SP.

A união das entidades poderia significar maior representatividade e força para a categoria, mas Evaldir lembra que o Sincor-SP é, constitucionalmente, a base política dos corretores junto aos órgãos públicos. “As outras entidades

“Existe convergência em situações consensuais e pontuais, uma vez que temos em nossos quadros associados comuns”



também têm o compromisso de somar esforços para demonstrar unidade, pois são muitas demandas”, pondera.

A sobrevivência financeira das entidades também é algo que tem levado as lideranças a pensar. No caso do CCS-SP, Evaldir Barboza diz ter mudado o conceito. “Fizemos, com apoio da diretoria, uma mudança conceitual em que não buscamos patrocínio. Propomos investimento junto às seguradoras, sem descartar outras empresas do segmento”, explica.

Ele diz que a contrapartida é o resultado positivo pós-evento. “O CCS-SP tem a obrigação do planejamento prévio sobre o tema a ser abordado, que estimule os associados a comparecerem aos eventos, além de sua organização, principalmente no aspecto financeiro e depois de finalizado a apuração e o acompanhamento dos resultados em comum junto ao investidor, ou seja, não queremos amor de verão e sim casamento eterno com eles”.

E quem seria a liderança dessa união? Evaldir Barboza revela que não tem essa pretensão e diz ser um soldado da causa. Para ele, cada um tem o seu espaço e o momento é que estabelece quem estará à frente dos demais. Ele cita o exemplo do Sincor-SP, que possui uma agenda comum com todas as associações de classe do estado de São Paulo, inclusive com reuniões ordinárias definidas. “O Sincor-SP conta também com o auxílio do CCS-SP na divulgação de assuntos relevantes e urgentes junto às demais lideranças, o que mostra que cada um tem a sua contribuição a dar, despojando-se da vaidade”, finaliza.

Economia comportamental decifra a decisão de consumo

Por Sueli Santos
fotos: divulgação

A economia passa por transformações. Recentemente uma nova disciplina ganhou espaço: a economia comportamental. Relativamente nova, ela é resultado de estudos de vários campos, como psicologia, neurociência e de outras ciências sociais. A economia tradicional considera que o mercado ou o próprio processo de evolução são capazes de solucionar erros de decisão provenientes de uma racionalidade limitada. Do seu lado, a economia comportamental sugere que as pessoas decidem com base em hábitos, experiência pessoal e regras práticas simplificadas.

Em entrevista à revista **APTS Notícias**, o professor Bruno Oliva, doutor e mestre em economia pela FGV EESP, explica o assunto. Ele também é consultor econômico e pesquisador da Fipe e foi economista da área de Economia e Direito da LCA Consultores

Revista APTS: Algumas faculdades no Brasil passaram a oferecer o curso de economia comportamental. Qual o objetivo do estudo sobre a economia comportamental?

Bruno Oliva: Na minha visão, o principal objetivo da ciência econômica é aumentar o nosso entendimento acerca dos fenômenos sociais, em particular os relacionados aos seus aspectos econômicos, de modo a melhorar as decisões das pessoas, tanto de ordem privada como de caráter público.

Para atingir o seu objetivo, os economistas, assim como profissionais de outras áreas, utilizam algumas ferramentas analíticas. É neste contexto que se insere a economia comportamental que, basicamente, expande as ferramentas analíticas à disposição da análise econômica e o faz, principalmente, inserindo elementos da psicologia na análise da tomada de decisão dos indivíduos.

O ensino da economia comportamental no Brasil ainda é muito incipiente, porém está se expandindo de forma rápida. Atualmente, algumas instituições de ensino ofertam a disciplina de economia comportamental em cursos de graduação e pós-graduação na área de economia, mas ainda há um longo caminho para que se solidifique como área de pesquisa e de conhecimento no país.

APTS: Quais os principais elementos que a economia comportamental agrega para melhorar o conhecimento da economia?

Oliva: Grosso modo, a análise econômica tradicional parte da ideia de que os tomadores de decisão são plenamente racionais, vale dizer, conseguem fazer escolhas que maximizam a sua satisfação e não seriam afetados, por exemplo, por problemas de autocontrole, emoções, raciocínio etc.

A economia comportamental, por sua vez, tem como principal foco de análise justamente esses aspectos que são negligenciados pela chamada economia “tradicional” e, por sua vez, tem papel de destaque em ramos da psicologia.

Talvez, um exemplo ajude a pensar a diferença de análise entre as duas abordagens.



Quando vamos a uma cantina italiana é comum que os garçons nos ofereçam, de graça, uma cesta de pães italianos com manteiga e azeite. Mesmo gostando, há quem peça para que o garçom não coloque a cesta na mesa, com o objetivo de não comer pães demais e estragar o almoço de domingo.

Fazendo uma análise “tradicional” essa precaução do cliente não faz o mínimo sentido. Ora, se ele acha que comer pães demais estragaria o seu almoço, basta não comê-los, mesmo que esteja à sua frente. Ou seja, não se ganha nada ao negar a oferta do garçom.

Já de uma perspectiva comportamental essa decisão do cliente faz todo sentido. Sabendo que seu autocontrole não é muito desenvolvido, negar o acesso aos pães, mesmo sendo de graça, é um artifício do cliente para que não coma pães demais, estragando o prazer do prato principal.

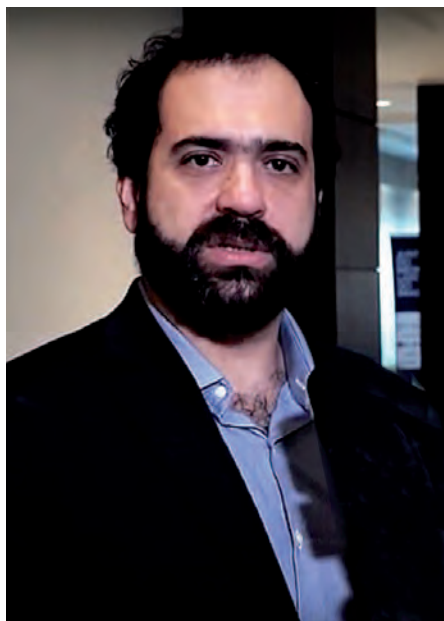
APTS: A economia comportamental entra em conflito com a economia mais tradicional?

Oliva: Novidades disruptivas nem sempre são bem aceitas pela sociedade quando vêm à tona. A partir de meados da década de 70, quando começou a ser estruturada a economia comportamental como área do conhecimento, havia uma descrença muito grande por parte dos “economistas tradicionais”. Muitas das críticas iam na direção de que se tratava de uma forma errada de se fazer análise econômica, em contraposição ao que seria a forma correta, a tradicional.

Com o tempo, felizmente, os elementos desenvolvidos a partir da economia comportamental vêm sendo considerados pertinentes e, ao invés de serem rejeitados, estão sendo incorporados na análise econômica. Um importante sinal desse movimento de absorção é que quatro pesquisadores da área de economia comportamental ganharam prêmios Nobel de Economia desde 2002 (Daniel Kahneman, Vernon Smith, Robert Shiller e Richard Thaler).

APTS: Como a economia comportamental pode ser aplicada?

Oliva: A economia comportamental procura compreender de que modo as pessoas tomam decisões, nas mais variadas dimensões.



“O principal objetivo da ciência econômica é aumentar o nosso entendimento acerca dos fenômenos sociais, em particular os relacionados aos seus aspectos econômicos, de modo a melhorar as decisões das pessoas, tanto de ordem privada como de caráter público”

Bruno Oliva

São consideradas decisões de consumo nas relações com colegas de trabalho, como se comportam sob pressão, quanto de risco estão dispostos a assumir, como fazem apostas em corridas de cavalos e até quantos minutos de acréscimo dão em uma partida de futebol (no caso de árbitros).

Uma das aplicações mais importantes é o que se convencionou chamar de arquitetura de escolhas. Levando em consideração que as pessoas têm um determinado comportamento que pode fugir do que seria o ideal - mais uma vez o exemplo do autocontrole é marcante - é possível ajuda-las a escolherem

melhor (para elas mesmas ou para a sociedade como um todo), tornando o ambiente no qual tomam decisões mais propícios à melhor escolha.

Mais uma vez, um exemplo pode ajudar a entender a ideia de arquitetura de escolha. É sabido que existe, em vários lugares do mundo, um déficit de órgãos para doação e, em geral, é desejo da sociedade que haja uma maior oferta de órgãos. Apesar de ser um problema recorrente e generalizado, existe muita diferença entre os índices de pessoas doadoras ao redor do mundo; há lugares em com cerca de 90% e outros onde os índices beiram os 10%.

Há um aspecto muito interessante que ajuda a explicar essa diferença tão expressiva e é, justamente, a arquitetura de escolha (neste caso a escolha da pessoa em ser ou não doadora). Em países onde as regras para que o cidadão seja doador é do tipo *opt-out* - ou seja, a pessoa é considerada doadora e caso não queira ser deve informar às autoridades essa decisão - os índices de pessoas doadoras são significativamente mais elevados do que nos países cuja regra é de *opt-in* - a princípio a pessoa não é doadora e precisa avisar as autoridades para que seja doadora.

Vale dizer, a economia comportamental estuda, fundamentalmente, os processos de tomada de decisão e suas aplicações potenciais são extremamente abrangentes.

APTS: De que forma a economia comportamental pode ser usada no setor de seguros?

Oliva: Uma utilização da economia comportamental no mercado de seguros, e que já vem sendo aplicada em alguns mercados, é por meio da arquitetura de escolhas. Há mecanismos para influenciar o comportamento dos segurados de tal modo que seja bom tanto para ele quanto para a seguradora. Por exemplo: no contexto de planos de saúde, é possível oferecer descontos (ou outros incentivos como cupons, milhagem etc.) para aqueles segurados que, comprovadamente, tomem ações que aumentem o monitoramento ou melhorem a sua saúde, reduzindo, portanto, gastos médicos. Como exemplo pode-se citar a realização de exames de rotinas relativamente baratos, exercícios físicos etc.

Confiabilidade e seguro são soluções para os riscos de barragens

No evento promovido pela APTS, ABGR e ENS, especialistas analisam as falhas na gestão de riscos de barragens e a deficiência do seguro



Por Márcia Alves
Fotos: Carlos Candido

O Brasil tem mais de 24 mil barragens, usadas para a produção de energia elétrica, contenção de rejeitos de mineração, disposição de resíduos industriais ou usos múltiplos da água. Brumadinho e Mariana, ambas em Minas Gerais, eram estruturas classificadas como de baixo risco, com documentação em dia segundo a legislação atual e administradas por empresas de grande porte. No entanto, o rompimento destas barragens causou enorme tragédia ambiental e ceifou centenas de vidas. Por que o risco não foi detectado?

“Acidentes podem acontecer independentemente da nossa intenção. Mas, é possível colaborar para a sua ocorrência, de forma voluntária ou por motivos financeiros”, disse o consultor técnico em análise de risco Marcos Siqueira Moura, da Engenharia de Pesquisa & Solução. Ele apresentou o tema “Do projeto à confiabilidade: o risco da barragem” no seminário

“Seguros e gestão de riscos para barragens”, promovido pela APTS em parceria com a Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) e a Escola Nacional de Seguros (ENS), em abril, em São Paulo.

O advogado e titular da Polido e Car-



Marcos Siqueira Moura, da Engenharia de Pesquisa & Solução

valho Consultoria em Seguros e plural: Resseguros, Walter Polido, também abordou o tema barragem do ponto de vista do seguro. “A apólice de Responsabilidade Civil Geral é suficiente para a garantia dos riscos de barragens?”. Este foi o ponto de partida da sua apresentação, que também discutiu o seguro ambiental. O evento foi mediado pelo consultor de riscos e seguros, Paulo Leão de Moura Jr., chairman da THB Corretora de Resseguros.

CONFIABILIDADE PRECEDE O SEGURO

Para a plateia lotada, composta em sua maioria por profissionais de seguros, Marcos Moura disse que o seu propósito era trazer um novo olhar sobre o seguro para barragens. “Para vocês, o seguro é prioridade? Para mim, não, pois, seguro é valor e como tal basta acontecer uma crise econômica para deixar de ser prioridade”. Da mesma forma a segurança, se for apenas prioridade, ele acredita que em algum momento também perderá o seu valor.

Por isso, afirma que a confiabilidade precisa fazer parte da cultura organizacional das empresas. “De nada adianta avaliar e gerenciar o risco se a infraestrutura não for confiável”, disse.

Como engenheiro electricista, com formação em análise de sistemas industriais e engenharia de confiabilidade, Moura acumula experiência de trabalho em barragens. Ele explica por que a confiabilidade vem antes do seguro. “O seguro é vendido pelo risco, mas precisa ser garantido pela confiabilidade”. Ao mostrar ilustrações de barragens de resíduos e hidroelétricas, ele apontou que o perigo está no alto da imagem, na própria barragem, e a vulnerabilidade abaixo, na região habitada. Ainda que o seguro seja destinado a proteger a parte vulnerável, Moura disse que o olhar deve ser ajustado aonde está o risco. “O produto do seguro é o risco, que está lá embaixo, mas somente a confiabilidade do que está lá no alto pode garanti-lo”, disse.

Moura apresentou exemplos de barragens, como a Sul, de Ituporanga (SC), na qual trabalhou na simulação elétrica,

e, ainda, a barragem da CSN, em Congonhas (MG), que apesar da suspeita, é estável. Outro exemplo é a barragem Amaila Falls, na Guiana Francesa, cercada por três cidades densamente habitadas, que deveria funcionar como hidrelétrica, mas acabou abandonada. Ele conta que trabalhou nas simulações de confiabilidade operacional em projeto, implantação estrutural e análise de risco, concluindo que não havia condições para a geração de energia. “Também não haveria nenhuma seguradora disposta a cobrir aquele risco”, disse.

CONCEITO DE RISCO

Moura explicou que o conceito de risco é resultado das variáveis perigo (probabi-

lidade de ocorrência), vulnerabilidade e dano potencial. Em seu estado da arte, o risco envolve três etapas de gestão. A primeira é o conhecimento do risco, a partir da identificação dos seus componentes (ameaça, exposição e vulnerabilidade), seguida da análise e avaliação e pela comunicação do risco. A segunda etapa é a redução do risco, que é feita por meio de intervenção corretiva (riscos já instalados) e prospectiva (novos riscos), além da proteção financeira. Na terceira e última etapa vem o manejo do desastre, que requer respostas para a recuperação dos serviços e a reabilitação e reconstrução.

O risco é dinâmico e está presente em várias situações, segundo Moura. O tempo (probabilidade) e o espaço (susceptibi-



A abertura do evento foi realizada por Octavio Milliet, presidente da APTS, Marcelo D'Alessandro, diretor da ABGR, e Ronny Martins, gerente da ENS



Walter Polido, da Polido e Carvalho Consultoria em Seguros e Resseguros



Auditório cheio



lidade) influem na intensidade do risco. Já a vulnerabilidade ocorre nos casos de populações ou bens expostos e, ainda, sob o aspecto social. Para Moura, não há como garantir o risco no caso de barragens se não houver mecanismos de controle da confiabilidade da infraestrutura. “Portanto, a maneira de mudar a ótica do seguro sobre barragem é pela confiabilidade e não pelo risco”, disse.

Moura duvida que, no caso de Brumadinho, em algum momento os responsáveis pela segurança da barragem tenham se preocupado com a historicidade da infraestrutura. Em sua opinião, se fossem levados em consideração a taxa e o índice de confiabilidade, talvez, o acidente não tivesse ocorrido. “Se um está alto e o outro baixo, dá para desconfiar que algo está errado”, disse.

CAMINHOS DA CONFIABILIDADE

Moura apresentou uma cronologia de normas e leis que ajudaram a expandir o uso da confiabilidade em grandes obras.

A ISO 31.000/2009, segundo ele, trouxe várias ferramentas de gestão, controle e análise de riscos. Antes dela, havia a PAS 55/2008, criada na África do Sul, que foi precursora da ISO 55.000/2014, com foco na gestão de ativos e que contém um extenso item sobre gestão de confiabilidade. Em 2010, entrou em vigor a Lei 12.334, que realinhou as melhores práticas para engenharia de barragens. Entretanto, ele



Paulo Leão de Moura Jr., chairman da THB Corretora de Resseguros

defende que esta lei precisa ser revigorada.

Em 2015, a Lei 696 trouxe a análise de confiabilidade integrada ao sistema nacional, passando a ser usada pela ANEEL. Mas, Moura admite que havia falhas nesta lei. Tanto que, em 2017, o Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM) publicou a Portaria 70.389, melhorando alguns pontos da lei. Na mesma época, a Resolução 236/2017 da Agência de Águas (ANA), segundo ele, compôs os três índices de criticidade (A, B e C), que, posteriormente, ganhou mais dois índices.

“O pessoal da engenharia trabalha com cinco índices de criticidade. Com isso, a ferramenta de análise crítica ficou mais robusta, possibilitando enxergar a confiabilidade da infraestrutura dentro de várias vertentes, como elétrica, civil e geológica, para compor a taxa de risco e o índice de confiabilidade”, disse. Moura falou da sua expectativa pelas novas normas internacionais para barragens, que

irão estabelecer um padrão internacional para instalações que armazenam rejeitos de mineração. Segundo ele, Tom Butler, presidente do Conselho Internacional de Mineração e Metais (ICMM), afirmou que até o final do ano será publicada a norma. “A norma reforçará essa nova visão de que não se pode olhar o seguro apenas pelo risco e a gestão, mas também pela gestão da confiabilidade”, disse.

Se o seguro voltar o seu foco para a confiabilidade em vez do risco, Moura acredita que o custo da apólice poderá ser reduzido significativamente. “Em vez de R\$ 1 bilhão, o seguro poderá custar R\$ 1 milhão”, disse.

GESTÃO DE RISCO

O caminho para o seguro, segundo Moura, é precedido pela identificação, análise e avaliação dos riscos. Já o processo de gestão da confiabilidade envolve a gestão de riscos em suas diversas fases – simulação das possibilidades, análise da confiabilidade e avaliação constante. “O



Marcos Moura, Waler Polido e Paulo Leão de Moura Jr.

risco é dinâmico. Se o risco nasce da infraestrutura, ele dá suporte e alimentação para a confiabilidade”, disse. Ele explicou que a avaliação combinada com a gestão de riscos resulta na operacionalidade do negócio e se combinada com a simulação, traz a visão do oculto. “Para assegurar uma infraestrutura é preciso conhecer o que está oculto”, disse.

A simulação das possibilidades junto com a análise da confiabilidade dá o poder de decisão, segundo Moura, para

todo o stakeholder, incluindo o cliente, a seguradora e resseguradora. A avaliação da confiabilidade em conjunto com a análise de confiabilidade resulta na melhoria contínua. “Comecem a pensar em gestão da confiabilidade. Observar o risco e prevenir é a melhor ação para voar. Mas testar a confiabilidade do sistema ao longo do tempo é uma segurança para esse seu voo. E se tiverem essa nova ótica, poderão garantir a perenidade do produto seguro”, concluiu.



A apólice de RCG é suficiente para a garantia dos riscos ambientais?

O especialista Walter Polido analisa as deficiências da cobertura ambiental nos seguros de RC e os impactos do seguro ambiental, incluindo a sua obrigatoriedade

Estas e outras questões foram levantadas pelo consultor e advogado Walter Polido, especialista em seguros ambientais e autor de livro “Programas de Seguros de Riscos Ambientais no Brasil – Estágio de desenvolvimento atual”, que já está em sua quarta edição. Ele mencionou que a legislação brasileira reconhece o seguro como instrumento econômico de proteção ambiental, mas poucos sabem disso. A Lei 6.938/1981, que trata da Política Nacional de Meio Ambiente, traz a indicação do seguro ambiental. No entanto, não especifica o tipo de seguro.

A maioria das empresas com atividades potencialmente poluidoras possuem a apólice de seguro de Responsabilidade Civil clássica, com a famosa cláusula de poluição súbita acidental. Mas, esta cláusula seria suficiente para os complexos riscos ambientais? Polido responde que não e ainda chama a atenção para a falsa expectativa que ela traz. Em sua avaliação, os corretores de seguros não podem ter a ilusão de que os seus clientes estão garantidos com essa apólice.

SEGURO LIMITADO

O seguro de RC, com a cláusula de poluição súbita e acidental, é um produto padronizado há anos no mercado nacional por meio da Circular Susep 437/2012. Entretanto, esta cláusula tem algumas condicionantes que Polido classifica como alarmantes e que, a seu ver, merecem a completa avaliação dos seus significados. Por exemplo: a cobertura se restringe a evento iniciado e terminado em 72 horas. “Isto é decisivo, porque a maioria dos sinistros ambientais excede esse prazo e deixa de ter cobertura”, disse. Em relação a outra con-



Polido: “Cláusula de poluição súbita acidental traz falsa expectativa”

dicionante, que prevê a cobertura apenas para os danos resultantes dentro das mencionadas 72 horas, ele cita o exemplo de Brumadinho, que nesses termos não teria mais cobertura, apesar de o sinistro apresentar desdobramentos até hoje. “Sinistro ambiental, via de regra, é continuado e se projeta no tempo”, disse.

A cláusula da apólice do seguro RC cobre apenas os “bens tangíveis”, mas não os “bens naturais”. Significa que só garante os danos materiais e pessoais a terceiros. “Uma conceituação bem limitada”, a seu ver, já que exclui a cobertura, por exemplo, para os danos ecológicos. Ele destaca que apenas o seguro de riscos ambientais específico garante a cobertura das despesas com a remediação dos bens naturais, os chamados danos ecológicos puros (ecossistema, fauna, flora etc.). Segundo Polido, mesmo que seja contratado um seguro específico de risco ambiental, dependendo

do conceito da apólice para o risco de poluição ambiental, o simples rompimento de barragem que contenha água pode não caracterizar esse risco, frustrando a expectativa da cobertura.

No caso, portanto, de barragens, o especialista afirma que as apólices nem sempre são objetivas a esse respeito e que os corretores precisam estar atentos de modo a solicitarem a devida alteração da definição. A finalidade a ser buscada deve contemplar também essa situação de risco, uma vez que o rompimento traz consequências catastróficas, apesar de não se tratar, propriamente dito, de uma “poluição ambiental” típica.

O seguro clássico de RC Operações Comerciais/Industriais, por sua vez, menciona apenas a cobertura para a “existência, uso e manutenção de barragens” e da mesma forma pode gerar conflitos de interpretação em caso de sinistros. Na avaliação de Polido, esse tipo de risco é demasiadamente comple-

xo para ficar sujeito a cláusulas com redação simplificada e nada objetiva. “O mercado de seguros nacional precisa amadurecer nesse sentido e oferecer clausulados transparentes, perfeitamente lógicos e precisos segundo a natureza dos riscos”. Segundo ele, a judicialização crescente tem demonstrado o quanto essa meta está longe de ser praticada. Mas, adverte que é preciso superar esse patamar estagnante. “A má redação dos clausulados, especialmente aqueles padronizados pela Susep, de questionável qualidade técnica e jurídica, têm prejudicado a todos, segurados e seguradoras”, disse.

No seguro de Responsabilidade Civil Geral (RCG) – apólice contratada pela maioria dos empresários brasileiros –, tem surgido inúmeras controvérsias envolvendo sinistros ambientais. Polido observa que os riscos ambientais são muito mais complexos do que os termos e condições de coberturas oferecidos por este tipo de apólice. “Diante da negativa de indenização, o segurado contrata advogados e peritos para tentar reverter a cobertura, mas, nem sempre consegue. Isso é ruim para a

imagem do seguro. De outro lado, é ilusão pensar que a cláusula de barragem na apólice de RC cobre tudo. Não cobre”, afirma. Para o palestrante, essa situação demonstra o atraso do país no reconhecimento da importância do seguro ambiental, diferentemente do que ocorre em países mais desenvolvidos. “Em países com sociedade e mercado de seguros maduros, automóvel não é a maior carteira, mas sim RC e seguros de pessoas”, comentou. “Precisamos evoluir”, acrescentou.

Por outro lado, ele se viu na obrigação de lembrar que o Código Civil, art. 23, define: “Quando houver no contrato de adesão cláusulas ambíguas ou contraditórias, dever-se-á adotar a interpretação mais favorável ao aderente”. Por isso, alertou que determinadas exclusões, quando não redigidas com clareza, poderão não ser reconhecidas pelas Cortes de Justiça, em eventuais ações.

MODELOS ESTRANGEIROS

Segundo o palestrante, cláusulas semelhantes ao modelo brasileiro de apólices tradicionais RC eram utilizadas também

nos Estados Unidos na longínqua década de 1980, até proliferarem muitas e milionárias ações coletivas contra as seguradoras. Naquela época, as apólices, assim como são hoje no Brasil, eram à base de ocorrências. Por isso, o Judiciário americano somou os limites das apólices pelos períodos anuais de coberturas e criou uma espécie de fundo de compensação, utilizado inclusive para a limpeza dos locais agredidos. “Isso pode acontecer também no Brasil, onde as seguradoras têm um passivo enorme por causa dessa cláusula de poluição súbita”, disse, lembrando que o exemplo norte-americano está na internet, mas ainda não conseguiu motivar os brasileiros a mudar de comportamento.

Ainda nos anos 1980, em razão da crise com as apólices tradicionais de RC, os Estados Unidos adotaram como solução as apólices híbridas (*stand alone*), que chegaram ao Brasil somente em 2004. Nessa apólice americana, as novidades foram muitas: a concessão de cobertura aos danos nas propriedades do segurado em razão da condição de poluição ambiental ocorrida,



**NAMORANDO
O CARRO NOVO**

**CONFERINDO SE
ELE AINDA ESTÁ LÁ**

**ESCOLHA A OPÇÃO CERTA.
ESCOLHA O SEGURO FAIXA-PRETA.**

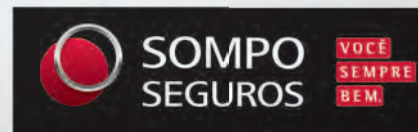
COM MAIS DE 130 ANOS DE TRADIÇÃO E QUALIDADE JAPONESA, A SOMPO FAZ TUDO PELA SUA TRANQUILIDADE. E CONTRATAR UM SEGURO PARA O SEU CARRO FICOU AINDA MAIS FÁCIL. O **NOVO SEGURO AUTO DA SOMPO** TEM MAIS OPÇÕES DE COBERTURAS, SERVIÇOS DIFERENCIADOS E SOB MEDIDA, PREÇO COMPETITIVO E PAGAMENTO EM ATÉ 10X NO CARTÃO DE CRÉDITO. CONSULTE SEU CORRETOR.



Innovation for Wellbeing

SOMPO HOLDINGS

PROCESSO SUSEP N.º 15414.100336/2004-19. O REGISTRO DESTES PLANOS NA SUSEP NÃO IMPLICA, POR PARTE DA AUTARQUIA, INCENTIVO OU RECOMENDAÇÃO À SUA COMERCIALIZAÇÃO. CNPJ 61.383.493/0001-80.



com a garantia, entre outras, da limpeza do local e até os lucros cessantes do segurado. A principal inovação foi a cobertura para os danos ambientais ou ecológicos puros, abrangendo os chamados direitos difusos ou metaindividuais.

Polido ressalta que essa apólice tem grande espectro de coberturas e pode abranger também as despesas de monitoramento dos locais que foram atingidos pelo acidente ambiental, os quais podem durar 20, 30 ou mais anos. “Não há no seguro específico de riscos ambientais qualquer tipo de cláusula de horas, limitando a garantia da apólice, diferentemente do que ocorre atualmente no seguro tradicional de RC brasileiro. O seguro ambiental específico, em face de seu leque de coberturas, não se assemelha a uma apólice clássica de RC e já constitui ramo autônomo em diferentes mercados”, disse.

Polido explicou que na apólice de seguro específico ambiental existe a garantia tanto para despesas de contenção dos sinistros, como para a defesa do segurado (que é ampla: administrativa, cível e criminal), podendo também ser contemplada a fiança ou caução judicial, dependendo da seguradora. “Nos Estados Unidos a cobertura para a constituição de fiança ou caução é automática, mas no Brasil essa solução foi ‘tropicalizada’, ou seja, a seguradora exclui a cobertura e oferece o seguro garantia judicial”, disse. Por isso, em se tratando de riscos de barragens e nas suas mais diversas aplicações (represamento de água; contentora de resíduos ou rejeitos), ele reitera a necessidade de especial cuidado na subscrição, mesmo em relação ao seguro específico ambiental, de modo que o termo “condição de poluição ambiental” seja o mais abrangente possível.

RESPONSABILIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR

Uma solução brasileira que tem dado resultado em controvérsias ambientais é o Termo de Ajustamento de Conduta (TAC). Segundo Polido, o Seguro Garantia para o TAC seria um instrumento eficaz, se fosse amplamente comercializado pelas seguradoras nacionais. Mas ainda não é. Depois do rompimento das barragens da Samarco

e de Brumadinho, o estado de Minas Gerais aprovou a Lei 23.291, em 25 de fevereiro de 2019, a qual prevê o uso de caução ambiental para a obtenção da Licença Prévia no processo de licenciamento ambiental de barragens. O objetivo é garantir a recuperação socioambiental para casos de sinistros e para a desativação da barragem. “Um novo nicho para o seguro garantia, portanto, desde que os empreendedores estejam conformes em relação às medidas de prevenção de riscos. O seguro não seria um paliativo ao gerenciamento de risco adequado e necessário”.

A forte responsabilização do empreendedor também foi a solução encontrada pela União Europeia, especialmente a partir de 2004. Até então, segundo o especialista, os estados mantinham fundos que cobriam as despesas com danos ambientais. Com o escasseamento dos recursos financeiros, a legislação comunitária se tornou dura na imputação de responsabilidade ao poluidor individual, conforme a Diretiva 2004/35/CE. Na Espanha e nos demais países-membros, segundo ele, todo empreendedor é obrigado a apresentar uma garantia (seguro, fundo próprio ou aval bancário), em razão da mencionada Diretiva. O seguro ambiental não é obrigatório, mas apenas uma entre as opções de instrumentos econômicos.



Livro de Walter Polido pode ser adquirido no site da Escola Nacional de Seguros (www.ens.edu.br)

SEGURO OBRIGATÓRIO

A obrigatoriedade seria a alavanca para o seguro ambiental no país? Não necessariamente, segundo Polido. Ele cita o exemplo da Argentina, onde uma lei aprovada em 2002 obrigava a contratação de seguro ambiental. O resultado é que até hoje não foi emitida nenhuma apólice. Existe a tendência de o Brasil seguir pelo mesmo caminho. Tanto que o palestrante elencou pelo menos oito projetos de lei que tornam o seguro ambiental obrigatório, a maioria redigido logo após alguma tragédia ambiental.

Na leitura desses projetos, Polido detectou algumas “pérolas”, como, por exemplo, o argumento de que “se o DPVAT é obrigatório, então o seguro ambiental também deveria ser”. Mas, na sua opinião, o seguro obrigatório não tem funcionado adequadamente no país, sobretudo por sofrer rejeição da população. “A obrigatoriedade não vai alavancar o seguro, o qual tem de ser facultativo”, disse. Mas, ele teme que mais dia menos dia um desses projetos seja aprovado. “Será ruim para a imagem do mercado de seguros, até porque as seguradoras não aceitarão os riscos só em razão da compulsoriedade do seguro”, disse. Seu entendimento é que não é essa a função do seguro, o qual não prescinde do gerenciamento de risco adequado, das medidas de proteção e segurança contra acidentes. “Seguro ambiental não pode ser convertido em licença para poluir”, disse.

A boa notícia é que a oferta e a demanda do seguro ambiental específico vêm aumentando no país. Depois da AIG Seguros, que foi pioneira em 2004, outras seguradoras como ACE (atual Chubb), Excel, Liberty, Berkley e HDI já comercializam o produto. Outras entrantes também se preparam para iniciar em breve a comercialização.

Como mediador do debate, Paulo Leão de Moura Junior, chairman da THB Corretora de Resseguros, classificou a obrigatoriedade do gerenciamento de riscos para o segurado com uma obviedade. “No Brasil, poucos segurados adotam. Brumadinho é um exemplo típico, era um sinistro avisado e poderia ser evitado se a gestão de riscos existisse”, afirmou. Em sua avaliação, o corretor de seguros deve incorporar a gestão de riscos na sua prestação de serviços. “O corretor deve estimular o cliente a ter a gestão de riscos”, disse.

Mercado de seguros depende da economia estável para crescer

É inegável que a contratação de seguros cresceu no Brasil, mas, ainda assim, o setor poderia estar muito mais presente no dia a dia da sociedade brasileira

Por Sueli Santos
Fotos: divulgação

Nos últimos anos, o país apresentou um cenário de crise econômica e política que desacelerou o crescimento do setor. Mesmo assim, o segmento continuou a apresentar crescimento. Apesar de o Brasil ser a oitava economia do mundo, é o 12º colocado no ranking de seguros e 45º em arrecadação per capita em seguros. O setor tem grande potencial de crescimento principalmente quando se lembra que apenas 30% da frota de veículos nacional têm seguro, somente 14% das residências têm proteção securitária e poucos brasileiros (24% da população) têm cobertura de plano de saúde privado.

E quando o assunto é previdência privada – tema que tem ganhado destaque devido às discussões sobre a reforma da previdência –, o potencial é ainda maior. Apenas 9% da população em idade ativa ou 13% da economicamente ativa possui planos de previdência privada. Outras apostas que poderiam garantir um bom desempenho para o setor são o seguro de vida e o seguro para pequenas e médias empresas, além do rural e planos odontológicos.

Outro fator essencial para o desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil é o crescimento do PIB, do emprego e da renda. Alberto Ajzentel, professor de economia da FGV-PEC (Programa de Educação Continuada da FGV), lembra que a previsão de crescimento do PIB para 2019 é de 1%. “É um desempenho pífio”, diz ele. O país tem 12 milhões de desempregados e metade das famílias está endividada.

É inegável que o mercado de seguros contribuiu para o desenvolvimento da



Alberto Ajzentel, professor da FGV

economia de um país. Um país de economia forte tem um mercado de seguros forte. Isso já foi dito inúmeras vezes. O seguro contribui na geração e, também, na proteção da renda pois ajuda na formação de poupança. Basta pensar na previdência privada e na capitalização que são produtos claramente baseados na formação de poupança.

Os recursos das provisões técnicas das seguradoras e outras empresas do mercado são investidos em fundos de

investimento de perfil conservador e de longo prazo, ajudando assim a financiar os setores público e privado que emitem os títulos que compõe as carteiras desses fundos.

Dessa forma, as seguradoras ajudam a criar liquidez para investimentos de longo prazo. O que é decisivo, por exemplo, no momento econômico atual enfrentado pelo Brasil. Essa atitude ajuda que a atividade econômica continue.

Diante do atual cenário econômico de

desemprego e queda na renda, Ajzentel diz que a classe C tem outras prioridades e “o seguro não é gênero de primeira necessidade”. “O mais provável é que haja uma manutenção nas carteiras”, prevê. Nesse sentido, diz ele que o quadro não é pessimista nem otimista. “É um quadro ruim, no geral”. Para o economista, as carteiras de saúde, previdência privada, automóvel e outras estão perdendo massa. Ele reitera que o problema é o desemprego e a queda da renda. “O que vai acontecer é que as pessoas vão migrar para seguros mais completos e mais baratos. A massa salarial é menor. São menos pessoas empregadas e quem está trabalhando ganha menos. Tem muita gente sem renda”, diz.

O professor da FGV lembra que na hora do aperto, a tendência é que as pessoas cortem o supérfluo e, no cenário de crise vivido pelo Brasil, o segmento de automóvel registrou queda na venda de veículos zero quilômetro e, claro, também na venda de seguro auto, mas não foi só. “A crise nas contas públicas fez com que o governo suspendesse investimentos em infraestrutura e, com isso, o seguro de grandes riscos também sofreu”. O que o setor fez? Passou a pulverizar mais os produtos e nesse movimento carteiras como vida e previdência são itens essenciais para mover o mercado segurador, bem como a conquista de novos consumidores com produtos inovadores que estão sendo desenhados pelas companhias que buscam minimizar a lacuna de proteção que as estatísticas mundiais nos mostram”, diz Márcio Coriolano, presidente da CNseg.

Coriolano ressalta que as estrangeiras aumentaram suas apostas no setor segurador. Enquanto as seguradoras ligadas a bancos registraram aumento da participação de 2008 para 2018 de 86% para 89% em cobertura de pessoas, as estrangeiras avançaram em ramos elementares, passando de 46% para 48% considerando as seguradoras ligadas a bancos e de 29% para 36,7% no nicho de sociedades vinculadas a instituições estrangeiras. “Isso foi fruto da aquisição de carteiras de grandes riscos de bancos, como da



Márcio Coriolano, presidente da CNseg

Bradesco pela Swiss Re, ou da Itaú pela Chubb”, citou.

A questão da regulação no mercado de seguros é fator importante nos últimos anos e ajuda a tornar o setor mais dinâmico e com boa competitividade. Isso contribui para atrair empresas estrangeiras que veem potencial e apostam suas fichas no mercado brasileiro. A Swiss Re que assumiu a carteira de grandes riscos da Bradesco é um exemplo. Além disso, a autorização para venda de seguros por meios remotos, a instalação da comissão de inovação e insurtech mostram que o mercado se movimenta no sentido de atrair consumidores.

As estatísticas mostram que o mercado segurador brasileiro não deixou de crescer por conta da crise. Apesar do cenário diverso da economia, as perspectivas e

expectativas do setor ainda são boas. A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) faz, constantemente, um acompanhamento da confiança do mercado segurador. O mercado vem em uma sequência de otimismo apostando no crescimento da economia brasileira nos próximos seis meses.

O cenário brasileiro mais que inspira cuidados. Os dados mostram que investimentos em infraestrutura devem ser os menores em 2019 enquanto os gastos com previdência só aumentam. O mercado espera a reforma da previdência, não só porque pode ser beneficiado com a ampliação da venda de previdência privada, mas porque se o estado conseguir controlar as contas públicas, outros setores da economia serão beneficiados e isso resultará na geração de empregos e investimento em áreas que o país tanto precisa.

O mercado de seguros tanto aposta na melhora da economia brasileira que se prepara para atender os consumidores. As companhias investem para acompanhar a revolução tecnológica que está em curso e busca desenvolver soluções que contemplem os clientes. Sem esquecer, claro, de estar pronto para oferecer proteção ao crédito, à saúde e também ajudar na formação da poupança. A questão que fica é: quando a economia brasileira vai se recuperar para o mercado de seguros?

“A crise nas contas públicas fez com que o governo suspendesse investimentos em infraestrutura e, com isso, o seguro de grandes riscos também sofreu”

Expectativa de expansão para insurtechs

A intenção da Susep é adotar o regime de sandbox regulatório, com regras mais flexíveis e liberdade de atuação

Por Márcia Alves
Foto: CQCS

Com modelos de negócios inovadores, uso de novas tecnologias e disposição para atingir nichos não explorados pelo mercado de seguros, as insurtechs estão ganhando cada vez mais espaço. Nos últimos dois anos, o número de startups na área de seguros disparou, saltando de 25 para 80, segundo mapeamento do Comitê de Insurtechs da camara-e.net. Mas, apesar do avanço, ainda estão longe de alcançar o patamar de expansão da fintechs, startups voltadas ao setor bancário, que contam com regulamentação e já somam 377 empresas.

SANDBOX PARA INSURTECHS

Por isso, foi comemorada pelas insurtechs a notícia, veiculada em junho, de que os órgãos reguladores dos segmentos de seguro, financeiro e de capitais têm a intenção de implantar o regime de sandbox regulatório no Brasil. No comunicado conjunto com outros órgãos, a Susep destacou que o cenário de transformações provocadas pelo uso de novas tecnologias impõe aos reguladores o desafio de atuar com mais flexibilidade.

O sandbox prevê um ambiente de atuação menos restritivo, por um período limitado, dedicado à experimentação sob a supervisão do regulador. “Procuramos não fragmentar a inovação. Mas, isso demanda uma coordenação entre os órgãos supervisores, que atuam separadamente, e gera um desafio para o Estado”, disse o diretor da Susep, Eduardo Fraga, durante sua participação na segunda edição do CQCS Insurtech & Inovação, promovido pelo CQCS, em junho, em São Paulo.

No evento, Fraga adiantou algumas das condições do sandbox para as insurtechs que desejam subscrever e reter riscos. Seguindo o



Eduardo Fraga fala ao microfone enquanto Vitor Boaventura Xavier observa

modelo internacional, o prazo será limitado e um dos requisitos é ter capacidade financeira. O produto ou solução que a insurtech pretender operar deve estar pronto, ser desenvolvido ou oferecido a partir de uma nova tecnologia ou de tecnologias existentes aplicadas de modo diverso. Outro requisito é que seja um produto inédito ou que promova aprimoramentos, tais como ganhos de eficiência, alcance e capilaridade.

Segundo o diretor da Susep, o sandbox regulatório para insurtechs será aplicado apenas para linhas de negócios de baixo impacto, com limites de riscos subscritos e de importância segurada. Os produtos deverão conter o aviso aos segurados de que se trata de “empresa participante de sandbox com autorização temporária”. Ao final do prazo, Fraga elencou três possíveis destinos para a insurtech: receberá autorização full, sendo regulada por nicho ou segmento; sairá do mercado; ou será adquirida por uma seguradora ou sua carteira será transferida.

“Também haverá regras para o cancelamento do sandbox em casos de descumprimento das normas, reclamações elevadas, falhas graves ou indícios de dolo ou fraude”, disse Fraga. Ele não descarta a possibilidade de as insurtechs competirem com as seguradoras no futuro, cenário já previsto pela International Association of Insurance Supervisors (IAIS).

No mesmo painel, o advogado sócio do escritório Ernesto Tzirulnik Advocacia, Vitor Boaventura Xavier, avaliou que as insurtechs que desejam atuar como seguradoras podem se tornar grandes players do setor. “Mas, o desafio é como fazer com que floresçam, sem, no entanto, deixá-las completamente sem regulação. Por isso, o sandbox é positivo”, disse. Roberto Panucci Daniel Barbosa, advogado da ABInsurtech do Pinheiro Neto Advogados, considerou controversa a situação da insurtech que deseja atuar como seguradora. “Se quiser, tem de ter capital”, disse.



Pesquisa levanta o perfil das demandas judiciais na saúde

Conselho Nacional de Justiça analisou processos em tribunais de todo o país

Por Sueli Santos
Foto: divulgação

Ações contra o fenômeno da judicialização da saúde são crescentes nos tribunais brasileiros. Isso desorganiza todo o sistema, provocando desequilíbrio orçamentário e desigualdades de direito na sociedade. O tema foi fruto de uma pesquisa do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), que descobriu não haver um padrão na organização de dados e de sistemas de acesso públicos aos vários tribunais, o que seria essencial para o desenho de políticas judiciais e demais políticas públicas fundamentadas em evidências empíricas.

No Brasil, a prestação de saúde envolve a distribuição de recursos escassos em uma sociedade complexa, com padrões epidemiológicos em diversos níveis. É o cenário ideal para a judicialização da saúde. O número de demandas

judiciais no setor aumentou 130% entre 2008 e 2017, enquanto o número total de processos judiciais cresceu 50%.

O estudo do CNJ usou como base decisões judiciais constantes nos Diários Oficiais da Justiça, que contam com o universo de decisões de primeira instância e em caráter liminar. O CNJ teve dificuldades em obter levantamento sobre as partes. Segundo o relatório, também não há padronização entre tribunais sobre a forma de disponibilizar jurisprudências, havendo, ainda, impedimentos diversos para a coleta em massa dessa espécie de informação por meio de limites quantitativos à consulta.

Ao analisar o número de processos de segunda instância, observa-se que em 2008 foram informados apenas 2.969 processos, enquanto nos anos seguintes o número de processos passou de 20 mil. Os principais assuntos discutidos nos processos em primeira

instância são: “Plano de Saúde”, “Seguro” e “Saúde”, seguidos de “Tratamento Médico-Hospitalar e/ou Fornecimento de Medicamentos”. Nota-se, em particular, uma participação muito elevada dos assuntos “Plano de Saúde” e “Seguro”, mostrando a relevância da litigância judicial na esfera da saúde suplementar, assunto ainda pouco investigado na literatura sobre o tema.

A Justiça estadual de São Paulo é uma das principais responsáveis por esse grande número de processos no Brasil cujo assunto é indexado como “planos de saúde”, tendo distribuído 116.518 casos nessa categoria durante o período em análise. Os seis tribunais com mais casos classificados são: TJCE, TJMG, TJPE, TJRJ, TJSC e TJSP. Em todos esses tribunais, “planos de saúde” e “seguro” aparecem entre os cinco principais assuntos. O relatório aponta que no Rio de Janeiro, “saúde” é o principal tema e aparece em 35% dos casos.

Os dados indicam, portanto, que há heterogeneidade entre estados quanto ao tipo de demanda enfrentada e, ao se analisar separadamente a primeira e a segunda instância, percebe-se que os principais assuntos se repetem. Porém, fica evidente a maior relevância dos assuntos “planos de saúde” e “seguro” em primeira instância do que em segunda instância. O relatório alerta que essa diferença deve ser vista com cautela porque se trata de um conjunto diferente de tribunais e houve limitação na obtenção e apresentação dos dados. Além disso, em segunda instância, há algumas mudanças quanto às principais partes ativas.

Algumas seguradoras também aparecem, assim como a categoria “Outros”, que engloba todas as pessoas físicas”. Já quando se observa as partes passivas envolvidas nos processos e quando se analisa as duas instâncias juntas, novamente a categoria “Outros” é a que aparece com maior representatividade (10,99%), porém, inferior à observada para partes ativas (20, 11%).

Há uma alta demanda por produtos

(Insumo ou Materiais, Órteses, Próteses e Meios Auxiliares) e medicamentos, assim como por exames e leitos, seguidos por internações. “Convém notar também que o volume de ações não apresenta necessária relação proporcional com o custo dispendido em possíveis ações deferidas, o que é aplicável, por exemplo, no caso dos transplantes, procedimentos que são relativamente pouco demandados, mas que individualmente apresentam elevado custo”.

Outro dado importante para analisar o fenômeno da judicialização da saúde, especialmente no acesso a medicamentos, está relacionado ao perfil dos demandantes. “É de se destacar o alto número de demandantes hipossuficientes em alguns tribunais estaduais, como Santa Catarina (63%) e Mato Grosso (46,1%). Um quinto das demandas são oriundas de pessoas em situação de vulnerabilidade econômica”.

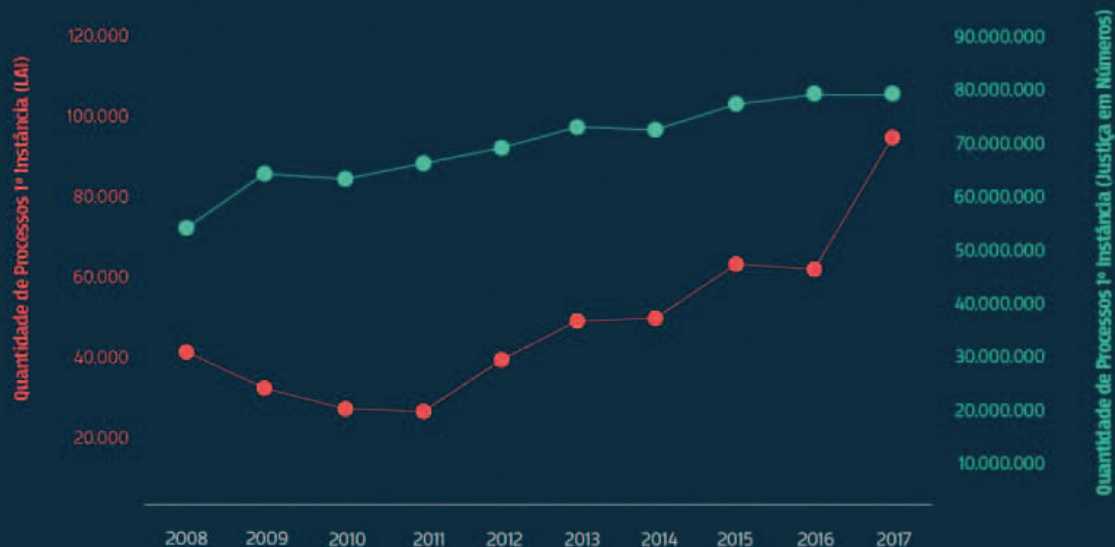
O estudo conclui que a resposta às questões jurídicas levantadas pelo reconhecimento da saúde como um direito humano fundamental deve ser buscada

por meio de uma análise abrangente dos sistemas jurídicos modernos. “Para que um direito humano fundamental seja de fato protegido como tal, a segunda fase de proteção necessária é a criação de garantias jurídicas que possibilitem a plena fruição do direito reconhecido pelas pessoas”, diz o estudo que ainda aponta a necessidade da criação de garantias jurídicas, tais como a vinculação orçamentária.

O trabalho feito pelo CNJ ainda diz ser importante a criação de Núcleos ou Comitês Técnicos, envolvendo os diversos atores que movimentam a judicialização da saúde no Brasil, tais como secretarias de saúde, defensorias públicas, ministérios públicos e magistrados. O desafio está posto: não há um padrão comum seguido pelos diversos tribunais e o estudo acaba por ser um instrumento para ampliar a transparência sobre as ações do Judiciário, mostrando que existe uma chance menor de sucesso de ações coletivas em relação às ações individuais. Também reforça outras, como a grande heterogeneidade regional nos tipos de demandas judicializadas.

Evolução do número de processos de saúde distribuídos

Por ano na Justiça de 1ª Instância



Evento discute gestão de riscos de produtos químicos

Workshop promovido pelo CIST discutiu gestão de riscos e seguro de transporte de carga

Por Sueli Santos
Foto: divulgação

O transporte de produtos químicos requer muitos cuidados. Como funciona a logística e a gestão de risco? Esses foram alguns dos assuntos abordados durante o workshop “Metodologias aplicáveis à gestão dos riscos e seguro do transporte de carga”, promovido pelo Clube Internacional de Seguros de Transportes (CIST).

O “programa Sassmaq” (Sistema de Avaliação de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade) foi o assunto da apresentação de Yáskara Barrilli, assessora Técnica Sênior na Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim). O principal objetivo do Sassmaq, segundo ela, é reduzir os riscos envolvidos nas operações de transporte e distribuição. O programa criado pela Abiquim é pré-requisito para transportadoras de produtos químicos.

Especificamente no caso do transporte de produtos químicos, há uma série de normas e cuidados a serem seguidos. Fatores que tornam a logística mais complicada. Yáskara disse que a Abiquim tem trabalhado intensamente na questão da produtividade, demonstrando o compromisso voluntário das empresas na melhoria contínua do seu desempenho em saúde, segurança e meio ambiente.

Segundo ela, na indústria química, a segurança nos processos é fundamental. Por isso, a Abiquim oferece aos associados ferramentas de análise. Uma delas mede o tamanho do risco do transporte com base no tipo de veículo, rota e produto transportado. “A planilha com esses dados serve para decidir se é preciso implantar mais ou menos controle para evi-



Yáskara Barrilli, assessora Técnica Sênior na Abiquim

tar acidentes”, disse.

Destinado ao transporte rodoviário, o Sassmaq exige que idade da frota da transportadora de produtos químicos seja de no máximo dez anos. Yáskara disse ser importante a aproximação com as empresas de seguros. “Temos empresas que transportam produtos químicos não perigosos, outras que transportam a granel. As empresas que têm um sistema de gestão robusto e uma atuação responsável podem ser beneficiadas na hora da contratação do seguro”, afirmou.

SEGURANÇA E EFICIÊNCIA

Outra empresa que esteve presente no evento foi a Ageo, que atua no mercado de grânéis líquidos no Porto de Santos, com produtos químicos e corrosivos. Cauim Lopes, gerente de Operações, falou da “Logística Lean aplicada em operações rodoviárias e marítimas”. Ele explicou que o Lean identifica no processo produtivo as atividades que agregam va-

lor aos clientes e elimina os desperdícios (o que eles não estão dispostos a pagar).

Segundo Lopes, um dos objetivos era aumentar a produtividade garantindo a segurança das pessoas, processos e instalações. E isso, segundo ele, foi atingido com a implantação de um processo rodoviário. “A empresa tem um diagrama de trabalho padronizado com uma planilha que mostra ao colaborador o que se espera dele: as atividades a serem realizadas e o tempo necessário. O painel fica visível em todas as praças de atuação”, disse.

Lopes explicou que a operação da empresa está atrelada ao risco. Por isso, dentro do sistema implantado, a parte rodoviária, por exemplo, é a mais “nervosa” no processo devido aos grandes volumes. “A Ageo não contrata o frete, mas tem obrigações regulatórias. Fazemos check list do veículo completo em todos os caminhões. Alguns são verificados duas vezes”, descreveu.

SulAmérica é eleita uma das empresas mais inovadoras do Brasil

A SulAmérica foi reconhecida como uma das empresas mais inovadoras do Brasil na quinta edição do anuário “Valor Inovação Brasil”, publicado pelo jornal Valor Econômico. A companhia conquistou a 126ª posição na listagem geral, subindo 45 colocações em relação ao ano passado, e ocupa o terceiro lugar no segmento “Seguros e Planos de Saúde”.

O ranking com as 150 empresas mais inovadoras do País foi divulgado na noite de 2 de julho, durante evento no Espaço Villa Blue Tree, em São Paulo. O vice-presidente de Estratégia Digital, Advanced Analytics, Inovação e TI da SulAmérica, Cristiano Barbieri, o superintendente de Digital e Inovação, Alexandre Putini, e o gerente de Inovação e Mobile, Ricardo Prates, representaram a companhia na premiação.

A pesquisa conduzida pela consultoria Strategy&, em conjunto com o Valor Econômico e a Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras (Anpei), avalia as práticas de inovação das companhias que atuam no Brasil em diferentes atividades. A elaboração do ranking se baseia em cinco pilares: intenção de inovar, esforço para realizar a inovação, resultados obtidos, avaliação do mercado e geração de conhecimento.

A SulAmérica vem investindo fortemente em inovação tecnológica para oferecer a melhor experiência para clientes,



Vice-presidente de Estratégia Digital, Advanced Analytics, Inovação e TI da SulAmérica, Cristiano Barbieri

corretores e parceiros. Nos últimos meses, foram lançadas iniciativas de destaque como o Médico em Casa, que permite agendar, via aplicativo SulAmérica Saúde, um atendimento médico em domicílio para crianças de até 12 anos e idosos a partir de 65 anos, e o Médico na Tela, por meio do qual pais e responsáveis podem agendar videochamadas com pediatras para orientações de saúde.

Sompo Seguros contrata executivo e incrementa suporte técnico à área Comercial

A Sompo Seguros S.A., empresa do Grupo Sompo Holdings – um dos maiores grupos seguradores do mundo, acaba de contratar Elias Santos como novo gerente técnico para a área de Seguros Compreensivos (Condomínio, Empresarial, Residencial) e Habitacional. Com cerca de 26 anos de atuação no mercado, o executivo passa a integrar a equipe responsável por produtos que ocupam lugar de destaque nos rankings de seus segmentos.

“A Sompo já é líder no ramo Condomínio e é a segunda no ramo Empresarial. Nossa estratégia para 2019 é a de implementar uma série de novidades, além de investirmos ainda mais no suporte que a área técnica pode dar à área comercial e aos corretores de seguros. O Elias é um especialista reconhecido no mercado e seu know how e experiência serão determinantes nesse processo”, destaca Fabia-



na Medina, superintendente técnica de RE Massificados da Sompo Seguros.

Elias Santos é formado em Administração de Empresas, com Pós-Graduação em Gestão de Seguros. Atua há 26 anos nas áreas técnica e operacional na área de Seguros,

com passagens por empresas tradicionais do mercado financeiro e de seguros. Ao longo desse período, atuou em diferentes linhas de negócios, tais como Vida, Ramos Elementares, Transportes, Garantia, entre outros. Nas companhias em que atuou, prestou suporte às áreas Comercial e de Subscrição para desenvolvimento de oportunidades de melhoria operacional e novas oportunidades de negócios. Atuou também em processos de fusão e aquisição de novas empresas, unificação de sistemas, processos e reestruturação de departamentos.



HDI Seguros apoia a 3ª etapa da Hyundai Copa HB20

A HDI Seguros, quarta maior seguradora de automóveis e sexta em residências do Brasil, esteve na pista do Circuito dos Cristais, em Curvelo/MG, nos dias 13 e 14 de julho. A seguradora é patrocinadora da Hyundai Copa HB20 e endossa o seu apoio à nova categoria do automobilismo brasileiro.

“Temos muito orgulho de receber a competição em nosso estado, especialmente pelo perfil dela, que dá igualdade de condições a todos os competidores”, destaca Ângelo Vargas Garcia, Diretor Regional da HDI Seguros em Minas Gerais e região Centro-Oeste. “Os pilotos têm a mesma possibilidade de vencer e o conceito por trás disso, que é a prevalência do lado humano sobre a máquina, é algo em que acreditamos”,

reforça o executivo.

A competição será transmitida ao vivo pelo canal Band Sports e também pelas redes sociais. O calendário de provas deve acompanhar o da Copa Truck. Confira:

- 4ª etapa - Santa Cruz do Sul/SC – dia 17 e 18 de agosto
- 5ª etapa – Tarumã/RS – dia 5 e 6 de outubro
- 6ª etapa – Curitiba/PR – dia 26 e 27 de outubro
- 7ª etapa – São Paulo/SP – dia 7 e 8 de dezembro*

**a confirmar*

***uma etapa para completar o calendário será anunciada em breve*

Outsourcing da Delphos é caminho para transformação digital nas seguradoras

A Delphos, que tem mais de 50 anos de especialização no mercado de seguros, aposta no seu BPO (Business Process Outsourcing) de Seguros para ajudar as companhias do setor na gestão completa de suas carteiras, administrando apólices, processando prêmios, resseguros, co-seguros, regulando sinistros e dando suporte a todas as outras etapas da operação. “A produção da seguradora pode ser apoiada somente com a utilização dos sistemas ou com os recursos de nossa equipe, infraestrutura e soluções, o que a desonera de consideráveis despesas administrativas com a manutenção de estrutura própria”, defende Elisabete Prado, da diretoria da Delphos.

Outro destaque da prestação de serviços da empresa é que, em função de sua experiência em processos de regu-

lação de sinistros do ramo de Bens e Pessoas, em especial nos segmentos Habitacional e Vida, que possuem coberturas de DFI, Morte e Invalidez Permanente, a Delphos oferece a realização de Perícias de Engenharia e Perícias Médicas por meio de sua rede credenciada, por exemplo.

“Investir em outsourcing é delegar tudo o que é secundário para focar na atividade principal da empresa”, afirma. Ela revela ainda que o serviço de BPO de Seguros da Delphos conta com a avaliação constante das metodologias, garantindo qualidade e redução dos prazos das entregas. “A equipe é composta por analistas sêniores de seguros, experientes e especializados no tratamento de carteiras de qualquer porte”, finaliza.

Umile Ritacco e seus novos desafios

Depois do sucesso da Infocar e da ForRISK, ele completa 34 anos de carreira em seguros com foco no empreendedorismo e na inovação

Por Márcia Alves
Foto: Arquivo

Quando iniciou sua trajetória no mercado de seguros, na Itauseg, em 1985, Umile Ritacco vislumbrou a oportunidade de empreender em um mercado que cresceria enormemente nos anos seguintes. Por isso, em 1987, fundou a Ritacco Corretora, que chegou a ser uma das principais corretoras de uma das maiores seguradoras do mercado. A empresa existe até hoje e é administrada por seus filhos, Rafaella e Matteo Ritacco.

Umile esteve sempre muito motivado a aceitar novos desafios. Em outubro de 2015, mais uma oportunidade surgiu na sua vida profissional. Naquela época, a empresa Infocar, que já atuava há 15 anos no mercado de informação, resolveu expandir seu leque de produtos e enxergou em Umile uma oportunidade de agregar credibilidade e abrir as portas do mercado de seguros para seus produtos.

Umile aceitou o desafio e passou a prospectar e fomentar novos negócios junto ao mercado de seguros para a empresa. Mas, ele percebeu que era preciso mais do que isso. “Também era preciso compreender as necessidades e o desenho de soluções que fossem compatíveis com os objetivos do próprio mercado de seguros, individualizadas dentro do perfil de cada seguradora e demais players do mercado. Tudo isso, dentro de uma nova e dinâmica perspectiva criativa, que foi se desenvolvendo mais e mais ao longo do tempo”, relata.

Hoje, a Infocar tem um amplo portfólio de clientes no ramo de seguradoras, que cresce a cada dia. “Tenho muito a agradecer aos amigos, executivos desse mercado, que confiam no meu trabalho e têm aberto as portas de suas empresas para que possamos mostrar nosso projeto”, diz. Ele explica que tais projetos envolvem subscrição, sinistros, regulação etc., ou seja, as áreas



de seguradoras em que a Infocar inicia todo o processo de validação dos produtos. “Nosso efetivo trabalho tem sido levar soluções aos nossos parceiros comerciais”, acrescenta.

NOVA EMPRESA

Porém, essa história não para por aí. Mesmo com o sucesso alcançado, Umile sempre era indagado, quando apresentava a Infocar, sobre a possibilidade de expandir essa operação. “Diziam-me que com minha expertise eu poderia fomentar outras empresas, como startups”. Três

anos depois, Umile aceitou o novo desafio. No início de 2017, fundou a ForRISK, empresa que tem em seu escopo adequar produtos de empresas que desejam ser fornecedoras do mercado de seguros, comprometidas e que possuam soluções inovadoras.

Hoje, a ForRISK, além de ser gestora exclusiva dos produtos Infocar - Sistemas de Informação e Gerência de Riscos, mantém parcerias empresariais e oferece um amplo leque de soluções para o mercado de seguros. “Pelo jeito, essa história ainda vai longe”, prevê Umile.

TRAJETÓRIA PROFISSIONAL

Umile Ritacco é administrador, corretor de seguros, técnico em edificações, regulador de sinistros. Em 1995, foi eleito fundador da Regional Guarulhos do Sincor-SP, atuando como delegado regional até 2004. Coordenou o Programa Cultura do Seguro entre 1996 a 2010. Desde 2004, ocupa cargo na diretoria do Sincor-SP, na qual foi diretor executivo e Delegado da Fenacor. No Sincor-SP, reformulou o Disque Sincor, fundou o Credicor – Banco dos Corretores de Seguros, e da AC Sincor – Autoridade de Registro de Certificação Digital, idealizou o convenio Sincor-SP/Procon. Conquistou vários prêmios no mercado de seguros. Em 2007, apadrinhado por Geraldo Alckmin e com total apoio do mercado de seguros, tornou-se deputado estadual suplente pelo PSDB.

O PRA SUPER CAMPEÕES
2019 JÁ COMEÇOU.
**CONSTRUA O
SEU CASTELO
DE VENDAS!**

**PRAGA
E VIENA
PRA JÁ!**

Mostre que você tá com tudo pra ganhar cada vez mais!



Uma viagem para Praga e Viena e para um resort paradisíaco, 6 carros 0 Km e muitos prêmios esperam por vocês.

Acesse pracorretor.com.br e boas vendas!



PRA Corretor

Programa de Reconhecimento ao Corretor

